

Geschäftsbericht



2005 / 2006

Inhaltsverzeichnis

Geschäftsleitung.....	3
Unternehmensziele & Strategie.....	4
Management Summary	4
Verkauf	5
Mitarbeiter.....	5
Zielsetzung für das Team	6
Absatzmärkte	6
Absatzkanäle	6
Aufgabenverteilung	6
Umsatz.....	7
Impressionen von Verkäufen	9
Produktion	10
Mitarbeiter.....	10
Zielsetzung für das Team	10
Produkte der Eigenfertigung	11
Einkauf	12
Mitarbeiter.....	12
Zielsetzung für das Team	12
Produkte des Zukaufs	13
Finanzen.....	14
Mitarbeiter.....	14
Zielsetzung für das Team	14
Gewinnrechnung & Verlustrechnung	14
Gesamtübersicht.....	15
Schlusswort	16

Geschäftsleitung



Geschäftsleiterin

Manuela Leu
Lernende Kauffrau



Bereichsleiter Verkauf

Manuel Graf
Lernender Kaufmann



Bereichsleiter Einkauf

Valentin Bonderer
Lernender Polymechaniker



Bereichsleiter Produktion

Thomas Fehr
Lernender Konstrukteur



Bereichsleiter Finanzen

Mirko Crapp
Lernender Konstrukteur

Unternehmensziele & Strategie

Unternehmensziele

- ◆ Umsatz / Gewinn
- ◆ Zufriedene Kunden
- ◆ Zufriedene Mitarbeiter
- ◆ Erfahrungen sammeln

Unternehmensstrategie

- ◆ Kommunikation zwischen den verschiedenen Bereichen
- ◆ Eigeninitiative und Selbständigkeit
- ◆ Umsetzung der Theorie in die Praxis
- ◆ Zielgerechter Einsatz

Management-Summary

Per 31. März 2006 konnte die Juniorenfirma „Infinity“ ihr Geschäftsjahr erfolgreich abschliessen.

Das Umsatzziel von CHF 20`244.- konnten wir leider nicht ganz erreichen. Wir erreichten einen effektiven Umsatz von CHF 20`158.-

Unser Reingewinnziel von CHF 6074.- konnten wir um CHF 3665.- übertreffen, was einen effektiven Reingewinn von CHF 9739.- ergibt.

Unsere Produkte wurden hauptsächlich über den Direktvertrieb verkauft, aber auch über die Homepage konnten wir einige Bestellungen entgegen nehmen.

Wir erzielten eine hohe Kundenzufriedenheit, was sich am positiven Feedback und an der geringen Anzahl an Reklamationen messen liess.

Verkauf

Mitarbeiter



Manuel Graf
Bereichsleiter Verkauf
Lernender Kaufmann



Stefan Kappler
Verkäufer
Lernender Polymechniker



Carolin Wohlwend
Verkäuferin
Lernende Kauffrau



Raphael Hoop
Stv. BL / Verkäufer
Lernender Polymechniker



Nils Egert
Homepage/Verkäufer
Lernender Informatiker



Ives Ziegler
Verkäufer
Lernender Konstrukteur



Sandro Jakob
Verkäufer
Lernender Polymechniker



Mathias Dürr
Verkäufer
Lernender Polymechniker



Christian Sonderegger
Verkäufer
Lernender Polymechniker



Dario Schönauer
Verkäufer
Lernender Polymechniker

Zielsetzung für das Team

Ziele	Umsetzung
Gute Kommunikation	Wöchentlich Sitzungen
Januar – März jedes Verkaufsteam 1500.- CHF	Sitzungen Stand besprechen
Gewinn 6000.- CHF	Zusätzlich Dienstleistungen anbieten
Umsatz 12000.- CHF (neuer Umsatz)	Durch zusätzliche verschiedene Aufträge
Erfahrungen sammeln	Aus Fehlern lernen

Absatzmärkte

Unser Hauptabsatzmarkt war die Hilti AG in Schaan, Vaduz, Buchs, Mauren und Nendeln. Ausserhalb von Hilti verkauften wir in den Firmen wie Unaxis, Ivoclar und Swarovski. Auch der Online-Shop auf unserer Homepage lief sehr gut, wir konnten sogar eine Bestellung aus der Westschweiz entgegen nehmen.

Absatzkanäle

Ausgerichtet auf unseren Hauptmarkt war unser wichtigster Absatzkanal der Direktverkauf, das heisst, dass unsere Verkäufer und Verkäuferinnen mit einem Wägelchen in jede Abteilung gegangen sind und den Kunden unsere Produkte präsentiert haben.

Weitere Kanäle waren der Online-Shop, der Marktplatz, sowie die Jahresschlussfeier in Vaduz. Damit wollten wir auch denjenigen Mitarbeitern eine Präsentation der Produkte und eine Kaufgelegenheit bieten, die während unserer Verkaufsrundgänge durch die Abteilungen abwesend waren.

Aufgabenverteilung

Die Zuständigkeiten der Verkäufer wurden nach den Märkten aufgeteilt

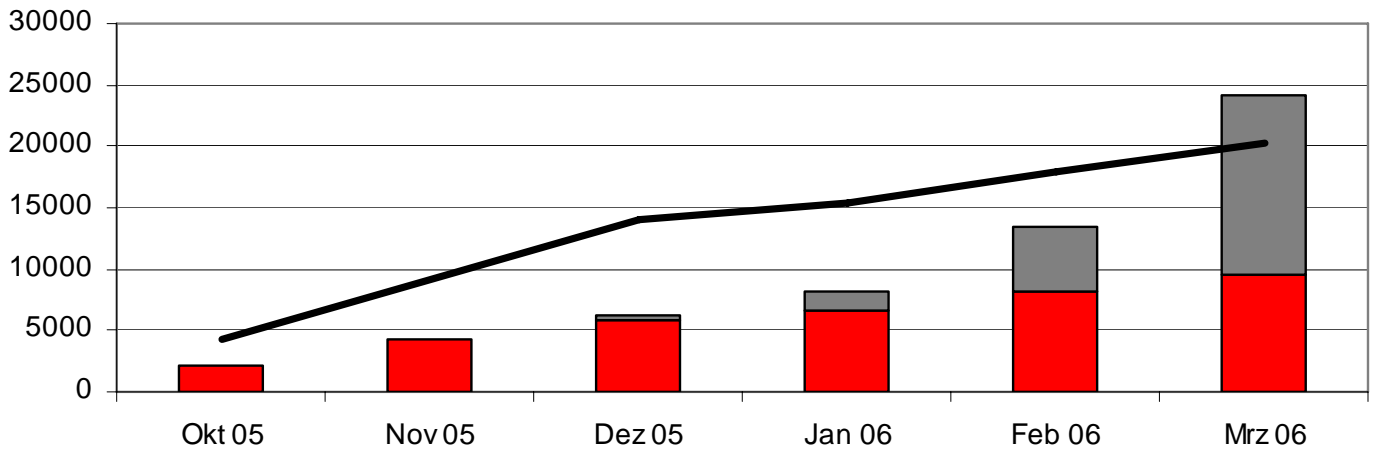
Markt	Team
Büro Nord	Stefan & Dario
Technisches Zentrum	Ives & Christian
Mauren	Raphael & Mathias
Werk 1	Carolin & Sandro
Online-Shop	Nils & Ives

HIBAG	Stefan & Dario
Vaduz	Manuel, Ives, Manuela
Swarovski	Carolin, Sandro
Ivoclar	Ives & Christian
Unaxis	Carolin, Sandro, Christian, Raphael

Umsatz per 31. März 2006-06-20

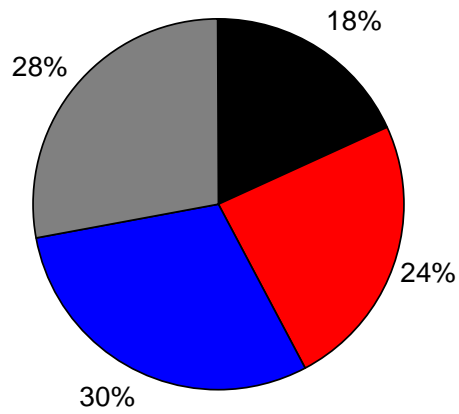
Umsätze kummuliert

■ Produkte
 ■ Aufträge
 — Soll kummuliert



Umsatz pro Verkaufsteam

■ Ives, Christian ■ Sandro, Carolin ■ Mathias, Raphael ■ Dario, Stefan

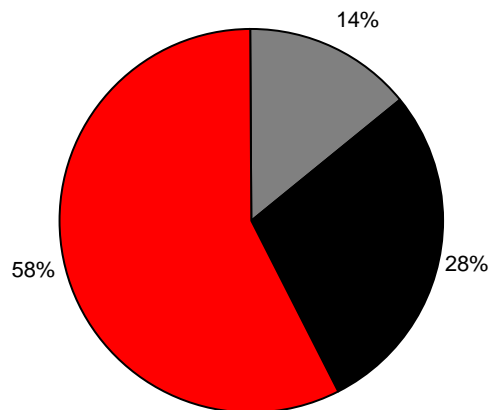


Umsatz Onlineshop

Sortiment	CHF	603
Valentinstags:	CHF	1'192
Kippelbretter	CHF	2'430
Total	CHF	4'225
% NS total		18%
% NS Produkt		6%

Umsatz Online Shop

■ Sortiment ■ Valentinstagsaktion ■ Kippelbretter



Impressionen von Verkäufen

- Man lernt mit Kunden umgehen
- Positive Reaktionen von Kunden erfreuen einen, geben Mut
- Teilweise negative Reaktionen, aber aus Fehlern lernt man



Produktion

Mitarbeiter



Thomas Fehr

**Bereichsleiter Produktion
Lernender Konstrukteur**



Dominik Bürgler

**Mitarbeiter
Lernender Polymechniker**



Mathias Fischli

**Mitarbeiter
Lernender Polymechniker**

Zielsetzung für das Team

Ziele	Umsetzung
Kundenzufriedenheit	Gute Qualität der Produkte, schnelle Lieferzeit
Qualität der Produkte	Gutes Material verwenden, Qualität kontrollieren
Lieferfristen einhalten	Gute Kommunikation Zeitplan erstellen und Einhalten Fristen auch mit den Lieferanten abklären und schriftlich festhalten
Erfahrungen sammeln	Aus Fehlern lernen

Produkte der Eigenfertigung

Flaschenöffner



Material: Chromstahl

Preis: CHF 7.90
EUR 6.00

Anhänger



Material: Chromstahl

Preis: CHF 12.90
EUR 9.00

Schmuckset



Material: Anhänger Chromstahl
Halskette Baumwolle

Preis: CHF 19.90
EUR 13.00

Adventsgesteck

Im Dezember haben wir verschiedene Adventsgestecke zusammengestellt. Der Verkauf unserer Gestecke wurde ein Erfolg.

Einkauf

Mitarbeiter



Valentin Bonderer

**Bereichsleiter Einkauf
Lernender Polymechaniker**



Thomas Schäpper

**Mitarbeiter
Lernender Kaufmann**

Zielsetzung für das Team

Ziele	Umsetzung
Kundenzufriedenheit	Gute Qualität der Produkte, schnelle Lieferzeit
Lagerkapazität	Alle Produkte laufend verfügbar Kontrolle durch Lagerliste
Lieferfristen einhalten	Gute Kommunikation Zeitplan erstellen und Einhalten Fristen auch mit den Lieferanten abklären und schriftlich festhalten
Erfahrungen sammeln	Aus Fehlern lernen

Produkte des Zukaufes

CD Etui



Material: Nylon

Preis: CHF 9.90 (kleines)
EUR 7.00 (kleines)

CHF 17.90 (grosses)
EUR 12.00 (grosses)

Schachbrett Gläschen



Material: Glas

Preis: CHF 29.90
EUR 20.00

Schachbrett Figuren



Material: Glas

Preis: CHF 29.90
EUR 20.00

Valentinsstrauss

Am 14. Februar haben wir zusätzlich noch Sträuße für den Valentinstag angeboten. Diese Aktion war leider nicht so ein grosser Erfolg, aber wir konnten trotzdem ein paar unserer Kunden begeistern.

Finanzen

Mitarbeiter



Mirko Crapp
Bereichsleiter Finanzen
Lernender Konstrukteur



Marc Smith
Mitarbeiter
Lernender Informatiker

Zielsetzung für das Team

Ziele	Umsetzung
Saubere Buchführung	Kassabuch laufend führen
Einnahmen / Ausgaben überwachen	Alle Belege verlangen und kontrollieren mit dem SAP und dem Kassabuch
BAB / Abstimmungsbrücke	Kassabuch, bzw. SAP überprüfen und laufend eine Abstimmungsbrücke machen
Gutes Arbeitsklima	Gute Kommunikation, enge Zusammenarbeit mit den anderen Bereichen

Gewinnrechnung & Verlustrechnung

	Plan	Ist	Abweichung	
Verkaufsumsatz	SFr. 20'244	SFr. 24'105	SFr. 3'861	19%
Wareneinstand	SFr. 9'390	SFr. 9'970	SFr. -580	-6%
Material	SFr. 9'390	SFr. 9'970	SFr. -580	-6%
Kosten	SFr. 4'780	SFr. 2'449	SFr. 2'331	49%

Abschreibung	SFr. 3'947
--------------	---------------

Betriebserfolg	SFr. 6'074	SFr. 7'739	SFr. 1'665	27%
Betriebserfolg % VU	30%	32%		
Ausserdordentliche Erträge		SFr. 2'000		
Gewinn	SFr. 6'074	SFr. 9'739	SFr. 3'665	60%

Gesamtübersicht

Jahr	Monat	Umsatz	Material	Kosten	Ausserordentliches
2005	09	SFr. -	SFr. 378.79	SFr. 92.20	SFr. -
	10	SFr. -	SFr. 1'498.99	SFr. 289.95	SFr. -
	11	SFr. 2'066.40	SFr. 2'240.82	SFr. 249.89	SFr. -
	12	SFr. 1'900.00	SFr. 1'476.63	SFr. 699.21	SFr. -
	Total	SFr. 3'966.40	SFr. 5'595.23	SFr. 1'331.25	SFr. -

2006	01	SFr. -	SFr. 190.74	SFr. 62.45	SFr. 2'000.00
	02	SFr. 2'146.80	SFr. 1'351.82	SFr. -	SFr. -
	03	SFr. 9'523.10	SFr. 2'522.14	SFr. 423.90	SFr. -
	04	SFr. 1'440.00	SFr. -	SFr. -	SFr. -
	05	SFr. 3'081.30	SFr. 309.87	SFr. 631.45	SFr. -
	Total	SFr. 16'191.20	SFr. 4'374.57	SFr. 1'117.80	SFr. 2'000.00

Gesamttotal	SFr. 20'157.60	SFr. 9'969.80	SFr. 2'449.05	SFr. 2'000.00
--------------------	---------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Gewinn	SFr. 9'738.75
---------------	--------------------------

Durchschnittsmarge: 49.46%

Schlusswort

Gewinnverwendung

Das Konzept der JUFA setzt voraus, dass der Gewinn zu 50% einer gemeinnützigen Sache zugute kommt und zu 50% von den Mitarbeitern für einen speziellen Anlass verwendet werden darf.

➤ **Spendenanteil**

Diesen Anteil möchten wir gerne Dr. Beat Richner zukommen lassen, welcher in Kambodscha Kinderkrankenhäuser aufbaut.

➤ **Mitarbeiteranteil**

Wir haben uns entschieden zusammen nach Bonaduz zu fahren um dort ein Go-Kart Turnier zu veranstalten. Danach werden wir den Abend gemütlich mit grillen ausklingen lassen.

Im Namen der ganzen Firma Infinity möchte ich mich nochmals bei Allen, die uns zu diesem erfreulichen Resultat geholfen haben, ganz herzlich bedanken.